

La Strategie de marketing de PT. Satelindo dans la region Jabotabek

Suhendar Ismail, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20440689&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAIT

Par être émis le décret du numéro 3/1989 d0UU au sujet de la règle d'investigation qui exige d'entourer l'entreprise d'état (PT. Telkom et PT. Indosat) dans le secteur de télécommunication et qui donne le permis opérationnel de (ISM-900 aux plusieurs fournisseur de télécommunication, signale le début du développement mobile de télécommunication en Indonésie, Il y a beaucoup d'opérate qui apparaissent et développent son service dans toute la région de l'indonésie, ceux sont: PT. Telkomsel, PT. Satelindo et PT. Excelcomindo. En 2000, le gouvernement a émis le numéro 5212000 de pp au sujet de la déréglementation dans le secteur de télécommunication que les marques disparaissent la droite exclusive des compagnies d'état et signale que la concurrence élevée dans ce secteur a se commencer.

Les actions de la PT. Satelindo étaient appartiennent des plusieurs compagnie étrangère et compagnie domestique, mais au milieu de cette année toutes actions ont lieu appartiennent de la PT. Indosat. La PT. Satelindo a commencé ses affaires en 1993 par 3 affaires principales, ceux sont : Le fournisseur cellulaire, le service par satellite et le cadran direct international, l'affair cellulaire qui a être commencé de Jakarta était plus développe que les autres affaires et c'est devenu le marché leader dans la région de Jabotabek et le deuxième plus grand en Indonésie avec le premier produit The Satelindo GSM comme la carte payée-après. Après le déclin énergétique du client dans le début de la crise monétaire en Indonésie, Satelindo lançait le nouveau produit Mentari comme la carte pré-payée avec des plusieurs avantages qui étaient disponible pour attirer l'attention du public de Jabotabek pour défendre son mode des concurrents.

En 2001, Le gouvernement a donné Le permis du Dcs-1800 opérationnel qui est le système de mise à niveau du Gsm900 à plusieurs nouvelles entreprises ou aux entreprises d'exister, inclue PT. Satelindo. Ce permis a crée une condition plus concurrentielle dans le secteur mobile de télécommunication. Pour renforcer sa position et pour défendre son mode dans la région de Jabotabek, elle a combiné ces technologies. Et qu'elle a lancé le nouveau produit pour la carte payée-après et la carte pré-payée qui pourraient être intensivement terminées par les dispositifs attrayants et les services attrayants au client. Mais il y a beaucoup de chose principale qui doit être mis l'accent sur l'entreprise pour donner le service de satisfaction au client, comme : la largeur du signal d'assurance, de la qualité de réseau et de l'atteinte de service qui est encore focalisée à Jakarta. Par entièrement la commande de dessous de la gestion d'Indosat qui a l'expérience élevée et a la culture forte dans le secteur de télécommunication avec l'état économique de l'indonésie qui commence à être meilleure,

Satelindo a la chance élevée pour rester comme le plus grand opérateur dans la région de Jabotabek ou d'ailleurs nationalement.

